

Los mercaderes de la Ciudad de México en el siglo XVI y el comercio con el exterior

María del Pilar MARTÍNEZ LÓPEZ-CANO

Universidad Nacional Autónoma de México
malop@servidor.unam.mx

RESUMEN

En el artículo se ofrecen datos sobre los grandes mercaderes de la Ciudad de México en el siglo XVI, la principal plaza mercantil de la Nueva España, y su participación en el comercio con el exterior en esa centuria. Se abordan la importancia comercial de la capital virreinal, las principales rutas del comercio con el exterior, la composición de la comunidad mercantil, la participación de los grandes mercaderes en el comercio trasatlántico e intercolonial y en la comercialización de las mercancías.

Palabras clave: Mercaderes, comercio, Ciudad de México, siglo XVI, Nueva España, españoles.

Mexico's merchants in XVI Century and the foreign trade

ABSTRACT

The article offers data on the Mexico's merchants in the XVI century, the business main center of New Spain, and their participation in the foreign trade in that century. They are approached the commercial importance of the vice regal capital, the main routes of the foreign trade, the composition of the mercantile community, the participation of the wealthy merchants in the transatlantic exchange and colonial trade and in the commercialization of the goods.

Key Words: Merchants, Trade, Mexico City, XVI Century, New Spain, Spaniards.

SUMARIO: 1. La Ciudad de México, centro político, mercantil y financiero. 2. El comercio con el exterior. 3. Los mercaderes. 4. Los grandes mercaderes en el comercio con el exterior. 5. La comercialización de las mercancías. 6. Referencias bibliográficas.

A diferencia de la historiografía europea que desde hace décadas ha prestado gran atención a la expansión mercantil que se produjo en el siglo XVI, a las posibilidades y oportunidades que ofreció el mercado americano, a las prácticas mercantiles y financieras que la sustentaron, y a las actividades de los grandes mercaderes-asedntistas-banqueros, casi no contamos con estudios sobre los comerciantes en Nueva España durante el primer siglo de dominación española,

y, en particular, sobre los grandes mercaderes asentados en la Ciudad de México, la principal plaza mercantil del Virreinato¹.

En cuanto al comercio, la mayoría de los estudios se refiere al comercio con el exterior, sobre todo con la Península Ibérica, lo que ha permitido conocer la regulación de la navegación y del tráfico, el volumen y la composición de los intercambios, y las enormes fortunas que se amasaron en torno a la negociación. Sin embargo, estos estudios han privilegiado la vertiente sevillana y no la americana, y aportan poca información sobre los mercaderes asentados en el Nuevo Mundo. El comercio intercolonial ha sido menos estudiado que el trasatlántico. A excepción del intercambio con Guatemala, tenemos información sobre la temprana relación de Nueva España con el Caribe, con el Perú y sobre los inicios del tráfico con Filipinas. Estos estudios difieren en su grado de profundidad, y algunos de ellos constituyen únicamente acercamientos al tema, más que estudios acabados sobre el tráfico, el volumen de los intercambios, y, mucho menos, la estructura comercial².

No obstante, todo indica que a lo largo del siglo XVI la Ciudad de México fue la sede de una potente comunidad mercantil, que, además de dedicarse al comercio interno y con el exterior, se involucró en otras actividades económicas, en particular desde mediados del siglo XVI, cuando coincidiendo con la activación de la economía novohispana, el comercio registró un gran impulso. De la fuerza y consistencia que para entonces tenían los mercaderes asentados en la capital virreinal sirva como prueba que fueron el único grupo profesional convocado por el Cabildo de la Ciudad de México en 1560, para elegir a los procuradores generales a Corte³, y la solicitud que hicieron en los años 1560-1561 de un consulado propio, que incluso contó con el respaldo de la Real Audiencia⁴, aunque, como es sabido, la fundación no se materializaría hasta los años noventa⁵.

En las siguientes líneas pretendo ofrecer algunos datos sobre los grandes mercaderes de la Ciudad de México y su participación en el comercio con el exterior en el quinientos. Señalaré primero la importancia comercial de la capital virreinal, las principales rutas del comercio con el exterior, la composición de la comunidad mercantil, para centrarme a continuación en la participación de los grandes mercaderes en el comercio trasatlántico e intercolonial.

¹ Para los primeros años, véase ALTMAN, 1991, y para la última década, HOBEBMAN, 1991. Sobre los antecedentes de la fundación del Consulado: VALLE, 1999, 2002. Algunas sugerentes hipótesis sobre la independencia que adquirieron los comerciantes novohispanos con respecto a las firmas peninsulares, en: STUDNICKI-GIZBERT, 2000.

² A estos estudios me referiré más adelante.

³ Acta del Cabildo de 2 de agosto de 1560: O'GORMAN, 1970, doc. 2540. A la reunión estaban convocados representantes de pobladores y conquistadores, de las ciudades de Puebla, Veracruz, Michoacán, Oaxaca y Colima.

⁴ Archivo General de Indias —en adelante, AGI— (Sevilla), Patronato, 182, R.1. Agradezco a Guillermina del Valle Pavón la copia que me proporcionó de este documento.

⁵ SMITH, 1976.

1. LA CIUDAD DE MÉXICO, CENTRO POLÍTICO, MERCANTIL Y FINANCIERO

La Ciudad de México fue la capital política y administrativa de la Nueva España y la sede de las principales instituciones fiscales y económicas de la época: de la Real Hacienda, de la Casa de la Moneda desde 1535 y del Consulado de comerciantes desde 1594. En ella residían el virrey y la Real Audiencia, los hombres más acaudalados de la época y su arzobispado era el más rico de la Nueva España.

Tanto por el número de habitantes, como por su poder adquisitivo, la Ciudad de México durante el siglo XVI fue el núcleo de población más importante de la Nueva España y por lo mismo el principal mercado de consumo. Allí se entrelazaban el comercio de importación-exportación, el de metales preciosos-mercancías con los centros mineros y otros intercambios mercantiles entre diferentes regiones del reino, que, muchas veces, encontraban un punto intermedio, de redistribución o de financiamiento, en la ciudad. La concentración de capitales le permitió convertirse en la plaza comercial más importante del Virreinato, al estar en posibilidades de suministrar mercancías y dinero a otras localidades del reino⁶.

La Ciudad de México afirmaba su supremacía en el gran comercio, el que se realizaba con el exterior. Si exceptuamos algunos comerciantes de la ciudad de Puebla, la segunda en importancia en el Virreinato durante el siglo XVI, el principal centro cerealero y de manufacturas textiles de la Nueva España en esa centuria, que se benefició de su cercanía a los centros productores de grana cochinitilla y seda, y de su situación privilegiada en las rutas mercantiles con el Atlántico y el Perú, que llegaron a establecer tratos directos con las firmas mercantiles peninsulares⁷, el resto de las localidades, desde los ricos centros mineros⁸ ciudades como Guadalajara⁹ y los puertos de Veracruz o Acapulco¹⁰ necesitaron de la intermediación de los grandes comerciantes de la capital para obtener los artículos de importación.

Por lo anterior, a pesar de la importancia de algunos centros provinciales, las principales firmas mercantiles se encontraban en la capital virreinal y tenían representantes en otras localidades. En los reales de minas, principalmente bajo

⁶ En la información y solicitud que presentaron, en 1561, los mercaderes de la ciudad de México sobre la fundación del Consulado, todos ellos señalaron el gran volumen de negociación de la ciudad, según alguno, en ese entonces «el mayor que hay en todo lo descubierto de las Indias [...] de 23 años a esta parte», e insistieron en que a la ciudad confluían las mercancías de Castilla, y a ella acudían para su compra y distribución posterior a otros lugares, mercaderes de Perú, Guatemala, Jalisco, Campeche, Yucatán y otras localidades: AGI, Patronato, 182. R. 1.

⁷ BOYD-BOWMAN, 1970; VALLE, 1999.

⁸ Los mayoristas de Zacatecas se surtían de los artículos de importación a través de la ciudad de México: ENCISO, 1994.

⁹ AGI, Patronato, 182. R.1. En 1606, los mercaderes de Guadalajara que despachaban mercaderías de importación, hacían «sus empleos» en la ciudad de México y ninguno de ellos trataba directamente con Castilla: MOTA, 1973, p. 41. Sobre los comerciantes de Teposcolula: ROMERO, 1990, pp. 142-143.

el régimen de compañías, tenían tiendas abiertas en las que proporcionaban mercancías y avíos a los mineros a cambio de la plata. De este modo, las grandes transacciones mercantiles y financieras se efectuaban en la Ciudad de México. Aquí acudían comerciantes provinciales para abastecerse de mercancías o de dinero, o los mercaderes de la capital, mediante sus agentes situados en otras localidades, suministraban a crédito las mercancías.

2. EL COMERCIO CON EL EXTERIOR

Desde los primeros años de la colonización, la Nueva España mantuvo un activo comercio con la metrópoli y con otros dominios del Imperio español.

El primer intercambio con el exterior se estableció con las posesiones españolas del Caribe¹¹, de donde en un principio se obtuvieron ganado y productos agrícolas, así como artículos de Castilla, que se saldaban unas veces con dinero¹², y otras, con esclavos. Así, en 1529, los vecinos de la villa de Santiesteban del Puerto decían haber embarcado en los años anteriores 5.000 esclavos a las islas a cambio de caballos, yeguas y otros ganados¹³, y en 1528, Lorenzo Martín, vecindado en la Española, apoderaba al secretario de Nuño de Guzmán, en ese entonces gobernador de Pánuco, para entregar 60 esclavos a cambio de 15 caballos, 20 ovejas y 20 becerras¹⁴.

También, durante los años veinte y treinta, a través de las factorías establecidas en las islas por las firmas mercantiles peninsulares, los habitantes novohispanos obtuvieron mercancías de Castilla. Por ejemplo, en 1525, el maestre Bartolomé Rodríguez y el herrero Hernando Martín, vecindado en México, establecieron una compañía en el que cada uno aportó 300 pesos, que el maestre llevaría a La Española para comprar herramientas, hierro, acero, plomo, un esclavo negro y «buen vino», y el segundo se encargaría de su venta en la Nueva España, con un reparto equitativo de los beneficios que se obtuvieran en la negociación. Además recibieron algunas cantidades de dinero de otros novohispanos para comprar mercancías¹⁵. En otras ocasiones, eran los mercaderes asentados en las islas, quienes se trasladaban a Nueva España para vender sus mercancías¹⁶, y, de hecho, algunos, incluso antes de consumarse la conquista, extendieron la negociación al continente¹⁷. En 1520, por ejemplo, Juan de Herver y Francisco de

¹⁰ Los oficiales reales de Veracruz señalaban en 1588 no había en el puerto personas que por su cuenta envíasen a España «ningún dinero»: PASO, 1940, tomo XII, doc. 732; y CHAUNU, 1960, p. 542.

¹¹ Sobre la temprana relación comercial de la Nueva España con el Caribe, véanse: ALTMAN, 1991, RIVEREND-BRUSONE, 1954 y OTTE, 1968.

¹² MILLARES, 1945, vol. I, doc. 1063, 220 y 1500.

¹³ PASO, 1940, tomo II, doc. 78.

¹⁴ MILLARES, 1945, vol. I, doc. 1287. Véase también doc. 1540

¹⁵ MILLARES, 1945, vol. I, doc. 29-30, y doc. 34. Véanse en ese mismo volumen: doc. 701 y 839.

¹⁶ MILLARES, 1945, doc. 1250, 17 abril de 1528.

¹⁷ Algunos mercaderes asentados en las islas cambiaron su residencia a Nueva España. En 1525, Juan Mosquera todavía tenía un factor en Cuba, pero su hermano, Alonso de Mendoza, para estas

Rosales establecían una compañía con mercancías por valor de alrededor de 4.689 pesos, aportadas por el segundo y que el primero comercializaría en Puerto Rico y Santo Domingo, con la idea de extender la empresa a Yucatán¹⁸.

Sin embargo, el comercio decayó en los años cuarenta. Con la cría y reproducción del ganado y la aclimatación de los cultivos europeos, la Nueva España pronto rebasó la producción del Caribe, por lo que la importación de productos de origen agrícola, se puede considerar terminada en esa década¹⁹. A esto hay que sumar que el Virreinato pronto estableció correspondencia directa con Sevilla y esto eclipsó el comercio de las islas con la metrópoli. El intercambio se mantuvo y en gran parte se realizó, en años posteriores, a través de la Carrera de Indias, que hacía, tanto en el viaje de ida como de vuelta, una escala en las islas. Por otra parte, a partir de los años cuarenta comenzaron las exportaciones novohispanas de trigo a La Habana, que constituirían, hasta 1790, el primer renglón del intercambio. Desde Campeche se exportaban maíz y aves domésticas²⁰.

Pronto se inició el intercambio con Guatemala. A excepción de las importaciones de esclavos indígenas que se dio en los primeros años²¹, el producto con más demanda fue el cacao. Durante el siglo XVI, Guatemala fue el principal centro abastecedor de este producto en Nueva España²². Como es sabido, el cacao se consumía desde la época prehispánica, si bien era un artículo de lujo, reservado a las élites²³. En la época virreinal, el cacao tuvo una gran aceptación y su consumo, en forma de chocolate, se extendió a toda la población, por lo que pronto se rebasaron las tradicionales fuentes de aprovisionamiento de la época azteca. En concreto, el cacao de Soconusco, a pesar de su calidad, resultó insuficiente²⁴. Hacia 1562, según el cálculo que efectuaba Francisco de Morales, la Nueva España importaba alrededor de 50.000 cargas de cacao de Guatemala, frente a las 3.000 que venían de Soconusco y 3.000 de Tabasco. En esa fecha, según la misma fuente, las exportaciones del Virreinato en esa ruta consistían en textiles

fechas, ya había fijado su vecindad en dicha ciudad. Juan de Tovar, en 1529 ya se encontraba establecido en la ciudad de México. Con anterioridad lo había estado en Cuba: MILLARES, 1945, vol. I, doc. 270 y 1520.

¹⁸ DOCUMENTOS, 1935, doc. 711, 13 de agosto de 1520. Véase también la compañía de Alonso de Nebreda: OTTE, 1968.

¹⁹ RIVEREND-BRUSONE, 1954, p. 53.

²⁰ RIVEREND-BRUSONE, 1954; CHAUNU, 1960; PÉREZ HERRERO, 1987. Datos para las dos últimas décadas del siglo XVI, en: GIL, 1996.

²¹ El precio de los esclavos de Guatemala era muy inferior al que tenían en Nueva España, de ahí que se estableciese un lucrativo tráfico hacia el Virreinato. Véase la carta que dirigen algunos religiosos franciscanos al rey en 1533: PASO, 1940, tomo III, p. 98.

²² En el siglo XVII comenzó la competencia del cacao de Venezuela que, a partir de los veinte, pasó a ser el principal centro abastecedor de Nueva España de este producto: ARCILA, 1975.

²³ En la época azteca se organizó un comercio de larga distancia para proveerse del artículo en la región del Soconusco, comercio que continuó todavía en los primeros momentos de la dominación española, en manos de traficantes indígenas, que pronto fueron desplazados por los comerciantes españoles.

²⁴ También existían cocotales en la costa de Colima, e incluso, en los primeros años, algunos pueblos indígenas tributaban en cacao.

de la tierra (mantas, paños, frazadas y jergas), esclavos «criollos», mulas, caballos, seda y otras mercaderías²⁵.

En Guatemala las exportaciones se realizaban a través del puerto de Acaxutlla, y en la Nueva España de Huatulco, y existía también tráfico por vía terrestre, a través de Oaxaca.

Con el Virreinato peruano, el comercio se estableció de manera regular a partir de 1536. En los primeros años, el comercio ofreció muchas similitudes con el que previamente se había establecido entre el Caribe y la Nueva España²⁶, y se realizó hasta los años setenta por el puerto de Huatulco, y posteriormente por el de Acapulco. En los primeros años, desde el Virreinato septentrional se enviaron esclavos, caballos, armas, productos de la tierra y artículos de Castilla²⁷. Con el establecimiento del tráfico directo entre Perú y la Península, cobraron del lado novohispano mayor peso otros productos de la tierra, sobre todo los textiles²⁸, aunque no desapareció la reexportación de artículos de Castilla, a lo que posteriormente se sumó, con la apertura de la ruta comercial entre las islas Filipinas y Nueva España, la de los productos orientales que transportaba el galeón de Manila²⁹. Estas mercancías se saldaban con metales preciosos y algo de vino. A partir de los años sesenta se importaron también algunas cantidades de mercurio de Huancaveica³⁰.

La segunda ruta en importancia del comercio externo de la Nueva España fue la de Filipinas³¹. A pesar de ser una de las últimas que se estableció (1571), fue

²⁵ Carta al rey, de 9 de abril de 1562, en PASO, 1940, tomo IX, doc. 512, pp. 149-152. La fuente sólo considera el intercambio por vía marítima. Un ejemplo de las mercancías que se intercambiaban en esta ruta se puede ver en las cuentas que se tomaron a los herederos del representante en la ciudad de México del mercader Gómez Díaz de la Reguera, avecindado en la villa de la Trinidad (Guatemala). Este enviaba al Virreinato cacao, y recibía en contrapartida de la Ciudad de México telas y ropas confeccionadas, mayoritariamente «de la tierra». Uno de estos envíos incluía, por ejemplo, 450 huipiles, 200 jaquetas, 100 frazadas cardadas, 500 varas de jerga y otras telas, y la hechura de un retablo: Archivo General de Notarías de la Ciudad de México —en adelante, AGNCM— (México, D.F.), Antonio Alonso, 14 de mayo de 1572, ff. 333/[340bisv].

²⁶ Sobre el comercio entre Nueva España y Perú, véase: BORAH, 1954.

²⁷ En 1536, Diego y Ventura del Espinar establecieron una compañía. El primero llevaría a Perú, para su venta, productos por un valor de 1.200 pesos de oro de minas (caballos, sillas de montar, herraje, herramientas y esclavos), que le había proporcionado su consocio: MILLARES, 1946, vol. II, doc. 2073-2076. Véanse, también los artículos que embarcó Hernán Cortés en 1554 con destino al Virreinato peruano, en BORAH, 1954, pp. 42-43.

²⁸ Hacia 1562, los productos que se enviaban a Perú eran muy similares a los que se enviaban a Centroamérica, es decir textiles confeccionados en Nueva España, seda, lana, y mulas (PASO, 1940, tomo IX, doc. 512, p. 155).

²⁹ Sobre el volumen que alcanzó la reexportación de productos, véase la queja que, en 1598, realizó el Cabildo de la ciudad de México, en la que denunciaba que los «peruleros» habían adquirido en Acapulco casi todas las mercaderías procedentes de China, así como artículos de Castilla, entre ellos, 8.000 arrobas de aceite, cantidad de pimienta y otros productos, con el consiguiente incremento del precio de estos artículos en la Nueva España: *ACTAS...*, 23 de enero de 1598.

³⁰ El mayor volumen de importaciones de mercurio peruano se produjo en los años sesenta y noventa. En la década de los sesenta, el comercio estuvo en manos de particulares, pero a partir de la siguiente década se impuso el monopolio real: BORAH, 1954 y LANG, 1977, pp. 98-99.

³¹ Sobre el comercio con Filipinas, véanse: YUSTE, 1984; CHAUNU, 1976.

la que tuvo, después del comercio con el Atlántico, el mayor auge. Para hacernos una idea del volumen de este tráfico, en 1590, el virrey Villamanrique calculaba que el numerario remitido por la Nueva España al archipiélago ascendía a alrededor de 400.000 pesos³². Por medio de las islas, se estableció trato directo con el mercado asiático, en el que se incluían objetos suntuarios, así como gran variedad de textiles, a cambio de la plata novohispana³³. El comercio con Filipinas se efectuaba directamente con Nueva España. Huatulco primero y posteriormente Acapulco, fueron los únicos puertos habilitados en América para este comercio, lo que permitió a los mercaderes novohispanos controlar la totalidad del tráfico, desde las importaciones, a la comercialización en el interior, y les brindó la posibilidad de expedir los productos a Perú y a la Península Ibérica.

Durante gran parte del siglo XVI, el comercio intercolonial se desarrolló sin restricciones, pero el incremento del volumen de los intercambios con Filipinas y el Perú llevó, en la última década de esa centuria y primeras del XVII a su restricción, en un intento de evitar cualquier tipo de competencia con el comercio metropolitano. Así, en 1587 se prohibió reexportar al Perú artículos de Filipinas. En 1604 se limitó el tráfico entre Nueva España y Perú a tres naves de 200 toneladas, y en 1609 a dos, del mismo tonelaje, en 1620, a un solo barco, y en 1631, se prohibió el comercio, disposición que fue ratificada en 1634. De forma paralela, en 1593 se limitó el envío de mercancías de Manila a Acapulco y se restringió la salida de plata de la Nueva España por esta vía, disposición que se ratificó en 1604³⁴.

Por otra parte, la participación de los mercaderes novohispanos en las rutas anteriores ofreció diferencias con respecto al comercio trasatlántico. Mientras que en este último, las casas matrices se encontraban en la Península, en las otras rutas, se localizaban en la Nueva España. De ahí que aunque el volumen de las negociaciones no fuera equiparable al del comercio con Castilla, ofrecía a los mercaderes novohispanos, mayores oportunidades. En el comercio con Filipinas y, en menor medida en los intercambios con las otras colonias, controlaban todo el tráfico mercantil³⁵.

A pesar de la importancia de estas rutas, el comercio con el exterior era, por antonomasia, el comercio trasatlántico. Durante el siglo XVI la Nueva España mantuvo un intenso comercio con la Península Ibérica. Las importaciones consistieron fundamentalmente en productos agrícolas, textiles, azogue y esclavos que se saldaron en su mayor parte con metálico, aunque también con algunas mercancías que, con el paso del tiempo fueron adquiriendo un mayor peso dentro de la balanza comercial. Entre éstos se encontraban principalmente los cueros

³² *INSTRUCCIONES*, 1991, tomo I, p. 236.

³³ En 1580, las importaciones consistían principalmente en sedas y textiles, y los comerciantes asiáticos no querían «otro rescate ni precio de sus sedas y menudencias sino oro y reales»: Carta al rey del arzobispo de México, en *PASO*, 1940, tomo XII, doc. 707.

³⁴ SALES, 1996.

³⁵ YUSTE, 1984.

y materias tintóreas (la grana cochinilla y, en menor medida, el añil), productos con una gran demanda en el mercado europeo³⁶.

Desde un principio la Corona castellana reglamentó el comercio, exigió algunos impuestos y derechos, e impuso una serie de restricciones, como fueron la habilitación de puertos únicos (en la vertiente europea, Sevilla —a veces, de manera subsidiaria, Cádiz— y en la novohispana, el puerto de Veracruz), la reglamentación de la navegación bajo el sistema de flotas; la participación reservada a los súbditos de la Corona española, y el monopolio real para la venta de algunos productos, como el azogue³⁷, o las licencias para el tráfico de esclavos.

Tras varios intentos desde 1543, entre 1561-1566 quedó definitivamente establecido el sistema de navegación y las dos grandes rutas del atlántico, que, con escala en las islas del Caribe, se dirigían hacia la Nueva España y hacia el istmo de Panamá o Tierra Firme³⁸. En la segunda mitad del siglo XVI, a excepción de los años de 1559, 1587, 1592 y 1596, en que se suspendió la carrera de Indias, las flotas de Nueva España tuvieron una periodicidad anual. La regulación del tráfico bajo este sistema, además de combatir los peligros que entrañaba la travesía, tuvo como efecto el evitar el libre tránsito de los navíos y, por tanto, de las mercancías. La demanda de productos en América quedaba de este modo sujeta al volumen u oferta de las mercancías que transportara la flota anual, situación que, al mismo tiempo, aseguraba a los cargadores la buena salida de los productos y el éxito de la negociación.

Para mantener la correspondencia mercantil, las firmas sevillanas destacaron a sus agentes en el Nuevo Mundo³⁹. En los años treinta, se descubrieron y comenzaron a explotar las primeras minas de plata en la Nueva España, y a mediados de siglo se descubrieron los ricos filones del norte. La implantación del sistema de amalgamación de la plata a mediados de los cincuenta, y la activación económica que registró el Virreinato, se reflejó también en el gran impulso que cobró el comercio interno y con el exterior⁴⁰, lo que permitió, a su vez, que muchos mercaderes fueran fijando su residencia en las nuevas tierras y, por lo mismo, se fueron produciendo cambios en la estructura comercial. El «flotista» que partía de Sevilla con las mercancías y se encargaba de su comercialización al por mayor y al por menor en el lugar de destino, figura que dominó en las primeras décadas⁴¹, fue perdiendo importancia y, sin desaparecer, fue siendo reemplazada por

³⁶ Datos sobre las mercancías y las remesas del Virreinato en metálico y en mercancías en: CHAUNU, 1955-1957; CHEVALIER, 1943 y LORENZO, 1979.

³⁷ Al principio, el comercio del producto fue libre pero pronto se impuso el monopolio de la Corona: LANG, 1977.

³⁸ HARING, 1984, p. 251-259; LORENZO, 1979, p. 284-291.

³⁹ PIKE, 1975; LOHMAN, 1968; RUIZ RIVERA, 1992.

⁴⁰ ASSADOURIAN, 1983.

⁴¹ Por ejemplo, el cargador sevillano Juan Ponce había enviado a Nueva España con mercancías a Antón Ruiz Maldonado, quien se encontraba ya en Nueva España en 1525 (en este año y los siguientes se reconocieron varios adeudos a su favor, por ventas a crédito de mercancías: MILLARES, 1945, vol. I doc. 226, 439 480, 502, 607, 632, 639, 645, 656, 675, 676, 687, 705). Dos años más tarde, un hijo del cargador le tomó cuentas en la ciudad de México y le otorgó finiquito, aunque todavía quedaba un adeu-

la del mercader asentado en el Virreinato, quien se encargaba de la distribución de las mercancías al interior, en tanto que el mercader peninsular, a no ser que fijase su residencia en Nueva España, se limitaba a despacharlas y regresaba a la Península con el dinero que había obtenido en la negociación. Si le quedaban mercancías por vender o algunas sumas por cobrar, apoderaba a un mercader de la plaza.

De este modo, si en un principio se controló todo el tráfico comercial desde Sevilla, a partir de mediados del siglo XVI, encontramos dos comunidades mercantiles. El tráfico de la Península Ibérica hasta Veracruz siguió dirigido por los mercaderes sevillanos, pero una vez desembarcadas las mercancías en el puerto, eran en su mayoría los comerciantes establecidos en Nueva España los que se encargaban de su comercialización en el Virreinato.

3. LOS MERCADERES

En el siglo XVI, y como sucedió en otras plazas mercantiles de la época, personas de todas las condiciones sociales participaron en el comercio. Desde las altas autoridades civiles y eclesiásticas del Virreinato, hasta alcaldes mayores, clérigos, artesanos, escribanos y transportistas se involucraron en la actividad mercantil⁴². Pero, además, la propia comunidad mercantil presentaba una gran heterogeneidad. Así encontramos desde los indígenas y miembros de las castas que vendían en los tianguis o por los pueblos mercancías propias o de algún mercader⁴³, esclavos que despachaban las mercancías de sus dueños⁴⁴, los empleados con algún comerciante, que, a cambio de un sueldo o una comisión, despachaban las mercancías de éste⁴⁵, pasando por el viandante, buhonero o «mercanchifle», que llevaban «cajuelas de mercancías», a vender por los pueblos⁴⁶, hasta los mercaderes establecidos en tiendas, que iban desde los tratantes, «regatones» o intermediarios, hasta los grandes comerciantes o mayoristas.

En el siglo XVI estos términos no eran muy precisos y variaban de una localidad a otra. Bajo el término tratantes se llegó a incluir aquellos que recorrían los pueblos y comarcas de la Nueva España comprando y vendiendo mercancías, cuyas operaciones no se diferenciaban sustancialmente de las de los buhoneros, aunque el volumen de sus negocios era más elevado, pero, como aquellos, tam-

do de 100 pesos que se comprometía a pagar en seis meses (*Ibidem*, vol. I, doc. 733-734). A su vez el hijo del cargador sevillano aprovechó su estancia en 1527 en la Nueva España para vender las mercancías que traía de la Península: *Ibidem*, vol. I, doc. 521, 526, 570, 585, 627, 635, 652 y 662).

⁴² MARTÍNEZ, 2001, pp. 151-155.

⁴³ En los años ochenta, el mercader Juan López Morillo, quien más tarde sería elector de prior y cónsules del Consulado en 1594, empleaba a indígenas para que vendieran cacao, a los que unas veces les ofrecía un sueldo y otras una comisión por carga vendida: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3352.

⁴⁴ AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3356, carpeta 2, ff. 5/9 (199/203), 1 de julio de 1594.

⁴⁵ Juan Pérez de Rivera cedía un 1% de su comisión del 4% en las mercancías encomendadas que le despachaba su empleado, Luis de Arbide: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3355, ff. 352v/367v.

⁴⁶ MOTA, 1973, p. 41; ROMERO, 1990, p. 41.

poco tenían asiento fijo⁴⁷, pero el término con más frecuencia se utilizaba para referirse a comerciantes con un volumen de negocios inferior al de los grandes mercaderes y, en particular, cuando se ocupaban de la venta de un solo producto, como vino, seda, pescado o madera. El término «regatón»⁴⁸ designaba a cualquier comerciante o intermediario que comprase mercancías para revenderlas. Por último, el término mercader se empleaba indistintamente para designar a pequeños y grandes comerciantes, y a estos últimos muchas veces se les denominaba «mercaderes de Castilla», aunque tuvieran vecindad en la capital virreinal.

A medida que avanzó la centuria, la posición de los grandes mercaderes se fue haciendo más nítida y para fines de la centuria, se distinguían tanto por su riqueza como por el volumen de sus operaciones. Hasta donde llegan las evidencias encontradas, la mayoría era de origen peninsular y fue el comercio trasatlántico el que les permitió sentar las bases de sus empresas mercantiles.

Muchos de los comerciantes que a lo largo del siglo XVI se fueron estableciendo en Nueva España, lo hicieron como agentes de mercaderes sevillanos⁴⁹, quienes les habían suministrado en la Península las mercancías para su venta en el Virreinato, ofreciéndoles por su trabajo, en el caso de las compañías una participación en los beneficios⁵⁰, como factores, un sueldo o comisión⁵¹, y

⁴⁷ Así lo reconocía en 1599, el tratante Domingo Martín: Archivo General de la Nación —en adelante, AGNM— (México, D.F.), Bienes Nacionales, vol. 640, exp. 5. Francisco de Espinosa era otro tratante. En 1581, declaraba por sus bienes mercancías por valor de 900 pesos, que llevaba a la costa de Zacatula con cinco mulas que poseía con Diego de Santiago, quien percibía un 7% de la contratación. Además tenía una caja con ropas en casa de su compadre, y otra caja con alguna loza de China y menudencias, así como algún mobiliario. Se había casado hacía 22 años, sin haber recibido dote y su caudal (algunos vestidos y armas) ascendía entonces a 115 pesos. Había enviudado hacía siete años, sin tener descendencia, y en algún momento sirvió en Filipinas como soldado. En 1582 murió en Acapulco, y dejó como heredera a una sobrina: AGNM, Bienes Nacionales, vol. 858, exp. 3.

⁴⁸ En principio, los mercaderes que trataban con artículos de Castilla no eran considerados como tales, aunque podían actuar como regatones cuando compraban las mercancías y las revendían. La Real Audiencia declaró como regatones a «los que compran de mercaderes de Castilla para tornar a vender» (*ACTAS...*, 17 de marzo de 1588). En la Ciudad de México, la actividad de los regatones estaba sujeta a varios controles. Tenían obligación de manifestar a la diputación de la ciudad las mercancías que habían comprado para revender, cantidad, vendedor y precios, para que, en la venta, los vecinos de la ciudad pudieran ejercer el «derecho de tanto», es decir, el privilegio, en igualdad de condiciones, de obtener las mercancías (*ACTAS...*, 10 de marzo de 1533). Esta disposición fue reiterada a lo largo del siglo XVI y se extendió a productos de la tierra, Castilla y China. El 14 de febrero de 1598, se denunció en el Cabildo de la ciudad el intento de los regatones y de los mercaderes del Consulado de revocar estas ordenanzas, para lo que habían acudido ante el virrey y la Audiencia: *Ibidem*.

⁴⁹ PIKE, 1975, LORENZO, 1979, LOHMAN, 1968, HOBERMAN, 1991.

⁵⁰ La participación en los beneficios variaba, pero en general el socio que se desplazaba a América no aportaba capital a la empresa, y únicamente se encargaba de la comercialización de las mercancías: DOCUMENTOS, 1935, tomo I, doc. 652, 13 de abril de 1520. En otros contratos, se aportaba algún capital, aunque por un monto inferior al que aportaban los socios que permanecían en Sevilla. El porcentaje en las utilidades para el mercader que se desplazaba a América podía llegar hasta el 50%, además de que se le cubrían gastos de hospedaje, pasaje y se le brindaba ayuda de costa para algún esclavo o criado que le auxiliara en la venta de las mercancías: MERCADO, 1977, p. 129.

⁵¹ El factor percibía un sueldo, a veces se le exigía un contrato en exclusiva. Pero, otras veces, no se distinguía del encomendero, al percibir una comisión por su trabajo, poder comerciar por cuenta propia

como encomenderos, un porcentaje sobre la venta del producto en el punto de destino.

En cualquier caso, los peninsulares que se trasladaban a América realizaban una aportación pequeña o nula de capital a la empresa, pero obtenían una participación en los beneficios de la negociación, que variaba según la modalidad bajo la que prestaban sus servicios (encomienda, factoría o compañía). En general, el convenio se efectuaba únicamente por un viaje o cargazón de mercaderías, aunque con la posibilidad de prorrogarse, y se procuraba que los comerciantes que se embarcaban a América perteneciesen al grupo familiar. Abundan los ejemplos de estas relaciones. Diego de Aldana tenía una sociedad con su cuñado Hernando Vázquez, Juan Alonso Caballero era encomendero del sevillano Sancho Caballero, y a juzgar por los apellidos, su pariente; Diego Hurtado de Peñalosa y Gabriel de Mansilla eran factores de sus padres; Juan de Espinosa Salado, Hernando de Rivadeneira, Juan de Astudillo y Salvador de Baeza estaban emparentados con poderosas familias mercantiles peninsulares; Melchor de Valdés, Diego López de Montalbán y Diego Matías de Vera tenían compañías con sus hermanos asentados en Sevilla⁵².

A lo largo de la contratación, estos mercaderes se hacían de un capital, que podían invertir por su cuenta en el comercio interno o con el exterior, y en otras actividades, a la vez que ocuparse sobre la plaza, como apoderados o encomenderos de las negociaciones de otros comerciantes sevillanos y recibir una comisión por su trabajo. Además, hasta que el importe de las mercancías se remitía a Sevilla, podían disponer del mismo y, con su reinversión, obtener unas ganancias adicionales, muchas veces —a juzgar por las denuncias de la época—, en beneficio propio sin rendir cuentas a sus correspondientes sevillanos⁵³.

Algunos de estos peninsulares regresaron a Sevilla⁵⁴. En particular en los años veinte y treinta observamos poca continuidad en la comunidad mercantil asentada en la Ciudad de México, y muchos de los mercaderes ni siquiera fijaron su residencia en la Nueva España⁵⁵, pero el retorno a la Península también se dio

y encargarse de las negociaciones de otros comerciantes como encomendero: LORENZO, 1979, tomo I, pp. 148-149. En los años cincuenta Gabriel de Mansilla, Melchor Núñez y Diego Hurtado de Peñalosa pasaron a Nueva España como factores de sus hermanos y padre: BERMÚDEZ, 1946, vol. 3. En el Virreinato, Diego de Agúndez también fue factor de comerciantes sevillanos: LORENZO, 1979, tomo I, p. 148.

⁵² Datos sobre estos comerciantes en: BERMÚDEZ, 1942-1946, vol. 2 y 3, LOHMAN, 1968, LORENZO, 1979, GARCÍA FUENTES, 1997, HOBBERMAN, 1991.

⁵³ Véanse las repetidas provisiones para que los factores en América rindan cuentas a los comerciantes sevillanos y pasen a la Península a hacerlo: ENCINAS, 1945, libro I.

⁵⁴ PIKE, 1975, pp. 103-141.

⁵⁵ ALTMAN, 1991. Entre los mercaderes que se asentaron en los años veinte y que fijaron definitivamente su residencia en la ciudad de México, sólo hemos encontrado a Jerónimo de León, Álvaro Hernández de Madrid y Antón Carmona. Para los años treinta, fijaron su residencia en la Nueva España Diego Agúndez, Alonso Ballesteros, Diego Alonso Larios, Melchor de Valdés y Gonzalo de Villarruba. Todos ellos suscribieron la solicitud de un consulado en la Ciudad de México en 1560. Jerónimo de León y Álvaro Hernández de Madrid sólo figuraron como testigos: AGI, Patronato, 182, R.1; BERMÚDEZ, 1942, vol. 2. En las décadas siguientes son cada vez más numerosos los mercaderes que fijan su vecindad en la Ciudad de México.

en los años siguientes. Por ejemplo, el mercader Francisco López de los Olivos, después de vivir durante varios años en Nueva España, en los años noventa fijó su residencia en Sevilla. También el mercader Diego Rodríguez de León, quien estuvo avecindado en la Ciudad de México, e incluso llegó a participar en la elección de prior y cónsules de 1594, fijó a fines de la centuria su residencia en Sevilla. En los dos casos aprovecharon las ligas que habían establecido durante su estancia en el Virreinato, y siguieron desde Sevilla encargándose de consignaciones y negociaciones de varios mercaderes de la Ciudad de México⁵⁶.

Otros, en cambio, fijaron su residencia en las nuevas tierras y siguieron participando en el comercio trasatlántico, bajo las modalidades apuntadas y por cuenta propia, en el comercio intercolonial, en el comercio interno, en particular con los centros mineros, e invirtieron en diversas empresas. Para independizarse de las firmas sevillanas y mantener la correspondencia mercantil con el exterior, estos peninsulares necesitaron buscar sus propias fuentes de financiamiento, que les brindaran los recursos necesarios para comprar los productos del exterior y distribuirlos a crédito en el interior. A excepción del tráfico de esclavos que en los primeros tiempos se realizó con las islas del Caribe, el grueso de las exportaciones consistió en metálico. De ahí que los mercaderes diversificaran sus inversiones y actividades profesionales. Además de abrir tiendas donde despachaban las mercancías del exterior y del interior, se involucraron directa o indirectamente en la explotación minera, participaron como inversionistas en el transporte, se vincularon en régimen de asiento al abasto público, y se encargaron de la recaudación de algunos derechos reales, municipales o eclesiásticos, que además de brindarles acceso al numerario, les proporcionaba una comisión sobre lo recaudado⁵⁷.

Además de invertir en diversas actividades productivas, para elevar su giro, recurrieron con frecuencia a la formación de compañías, con sus socios sevillanos o con personas asentadas en el Virreinato, fuesen o no comerciantes, así como a diversos mecanismos de crédito, desde préstamos⁵⁸ o compras a crédito de mercancías. Asimismo, buscaron integrar a otros sectores en sus redes crediticias y mercantiles. En los primeros años, participando directamente y con el paso de los años, concediendo préstamos o avíos en dinero y mercancías a las empresas mineras para conseguir la plata que necesitaban para sus transacciones a un precio inferior al del mercado⁵⁹, al transporte con lo que se aseguraban reba-

⁵⁶ AGNCM, Antonio Alonso, Juan Pérez de Rivera; GARCÍA FUENTES, 1997, pp. 215-235.

⁵⁷ MARTÍNEZ, 2001, capítulos 3 y 4.

⁵⁸ En las fuentes consultadas, la actividad de los mercaderes como prestamistas o prestatarios fue poco común hasta fines de los años setenta, pero en los años ochenta y noventa recurrieron como deudores y acreedores constantemente a este mecanismo: MARTÍNEZ, 2001.

⁵⁹ La vinculación con las minas, se observa desde los primeros años, si bien el volumen de la negociación se amplió en las últimas décadas del siglo XVI. En 1561, en su petición de fundación de Consulado, los mercaderes insistieron en el apoyo que ofrecían a las empresas mineras al proporcionarles mercancías y esclavos a crédito: AGI, Patronato, 182. R.1. Véase, para fines de siglo: GÓMEZ DE CER-VANTES, 1944, p. 148; y BAKWELL, 1984.

jar los costos del acarreo de sus productos⁶⁰, o incluso, a la agricultura-ganadería⁶¹, producción artesanal y de obrajes para obtener los artículos a su costo de producción⁶². En el ámbito más estrictamente comercial buscaron controlar los mercados⁶³.

Con el establecimiento del Consulado a fines de la centuria, los grandes mercaderes consiguieron defender mejor sus intereses⁶⁴. Por ejemplo, en octubre de 1596, cuando se confirmó la suspensión de la flota y ante una previsible crisis de abasto de vinos en la ciudad, el virrey procedió al embargo del vino, medida a la que se opuso el Consulado, que consiguió de la Real Audiencia la revocación de la disposición en lo que tocaba a sus representados (mercaderes de Castilla), pero consiguió la confiscación del vino que estaba en poder de taberneros y regatones, y obtuvo, en régimen de estanco, su comercialización⁶⁵.

4. LOS GRANDES MERCADERES EN EL COMERCIO CON EL EXTERIOR

Todo indica que desde fechas tempranas los comerciantes más acaudalados del Virreinato estuvieron presentes en varias rutas mercantiles. Aunque como se señaló, todos ellos iniciaron su carrera mercantil en la negociación trasatlántica, actividad que no abandonaron, también participaron en el comercio intercolonial. Entre los mercaderes que en 1561 suscribieron la solicitud de fundación de un Consulado en la Ciudad de México⁶⁶, varios de ellos además de comerciar con artículos de Castilla, despachaban artículos americanos y de la tierra. Con cacao de Guatemala, trataban desde los años cuarenta, Melchor de Valdés; desde los años cincuenta Miguel Rodríguez de Acevedo, Andrés Loya y Diego Agúndez; en los sesenta, Alonso Ballesteros; y en los setenta, Diego Alonso Larios.

⁶⁰ Véase, a título de ejemplo: AGNCM, Antonio Alonso, 31 de diciembre de 1576, ff. 2131/2131v.

⁶¹ Véanse, por ejemplo, las compras de lana que realizó Hernán Juárez entre 1583 y 1584: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3352, 23 de mayo de 1584, ff. (588v/589v).

⁶² Véase, por ejemplo, el préstamo que concedió en 1593 el mercader Luis Hernández Morquecho al hilador de seda Diego Gómez de Molina quien le devolvería la suma en mercancías en el transcurso de tres meses: AGNCM, Andrés Moreno, vol. 2463, ff. 40v/41, 15 de mayo de 1593.

⁶³ Sirva como ejemplo el éxito que obtuvieron al conseguir, contra las demandas de ayuntamientos y consumidores del Virreinato, que el precio de los artículos de Castilla, en su primera venta, quedara libre de tasa.

⁶⁴ HOBERMAN, 1991 y VALLE, 1997.

⁶⁵ *Actas...*, 7 y 21 de octubre de 1596. Aunque, a raíz de las denuncias y posturas que ofrecieron los tratantes en vinos, algunos cabildantes se opusieron al estanco del Consulado y pidieron a los letrados de la ciudad que estudiaran la causa y pidieran la anulación del asiento y una indemnización, no hubo consenso. Posteriormente un letrado y un regidor fueron denunciados y recusados por ser parte interesada, el primero por ser yerno de un mercader de Castilla y de la congregación de los mercaderes, y el segundo porque era mercader de Castilla y poseía vinos para vender, con lo cual sería uno de los «agraciados» con la medida: Véanse *Actas* sucesivas.

⁶⁶ AGI, Patronato, 182, R. 1.

Además Diego Agúndez tenía también tratos con Perú; Gonzalo Fránquez vendía en el Virreinato artículos de Campeche, Alonso Ramos de Campeche y Yucatán, y Miguel Rodríguez de Acevedo azúcar⁶⁷.

En las dos décadas finales de la centuria, muchos de los electores del Consulado también participaban en el comercio trasatlántico e intercolonial. Juan de Astudillo tenía tratos con Filipinas, con Perú y Guatemala. Domingo Hernández Prieto, Diego López Morillo y Diego de Zepeda vendían cacao de Guatemala. Diego Hurtado de Peñalosa, Baltasar Rodríguez de los Ríos, Álvaro Rodríguez de Figueroa, Pedro Ruiz de Ahumada, García de Salcedo y Diego López de Montalbán tenían correspondencia con Filipinas. Salcedo, además, despachaba cacao y López Montalbán azúcar⁶⁸. Otros acaudalados mercaderes que también participaban en la negociación trasatlántica y en otras rutas en las últimas décadas del siglo XVI fueron: Juan Pérez de Rivera, Juan de los Ríos, Diego López de Flandes (Filipinas y Perú); Baltasar Donis de Perea, García Rodríguez y Luis de Cifuentes (Filipinas); Gonzalo Hidalgo y Pedro de la Palma (Guatemala) y Bartolomé González Zahinos (Guatemala y Filipinas)⁶⁹.

Por otra parte, en el comercio trasatlántico, a pesar de la multitud de personas que participaron en la negociación, el hecho que dominase la venta al por mayor⁷⁰ y se requirieran fuertes sumas de dinero para su obtención, aseguraba que las mercancías quedasen en poder de unos cuantos comerciantes⁷¹, quienes, gracias a su liquidez, adquirirían las mercancías al por mayor, y luego las iban distribuyendo en lotes más pequeños a otros comerciantes, quienes se encargaban de su venta al menudeo o de su distribución en otras localidades, aunque, en sus propias tiendas, los mayoristas expedían también las mercancías al por menor. Para la segunda mitad del siglo XVI, los grandes mercaderes acaparaban las mercancías del exterior⁷².

Según Lorenzo Sanz, la mayor parte de las mercancías las recibían, al menos desde los años setenta, como encomenderos de algún mercader sevillano, modalidad que Hoberman y García Fuentes⁷³ confirman como dominante para la última década del siglo XVI, aunque también los novohispanos participaban en la

⁶⁷ Sus actividades mercantiles se han reconstruido a partir de: PÉREZ CASTILLO, 1994, y los protocolos notariales de la Ciudad de México del siglo XVI. Entre paréntesis se indican los años: AGNM, Gaspar Calderón (1554-1555); Antonio Alonso (1557-1581), Juan Pérez de Rivera (1582-1600), Andrés Moreno (1591-1594), histogramas de diversos escribanos realizados por el equipo del Claustro de Sor Juana en edición por el Seminario de Documentación e Historia Novohispana. Agradezco al Seminario las facilidades que me proporcionó para su consulta.

⁶⁸ La lista de electores del Consulado, en: SMITH, 1976, p. 51. Sus actividades mercantiles se han reconstruido a partir de las fuentes indicadas en la nota número 67.

⁶⁹ *Cf.*: Nota número 67.

⁷⁰ Tomás de Mercado en los sesenta, se refería a cargazones entre 8,000 a 10,000 ducados de empleo: MERCADO, 1977 p. 213.

⁷¹ Lo mismo se observa en Sevilla: LORENZO, tomo I, pp. 119-121.

⁷² En 1596, cuando se procedió a la confiscación de vinos en la ciudad, ante el anuncio de la suspensión de la flota, los grandes mercaderes, según las denuncias, tenían 2.500 pipas de vino, frente a 1.000 en poder de los tratantes: *Actas*, 7 y 21 de octubre de 1596.

⁷³ LORENZO, 1979, HOBERMAN, 1991; GARCÍA FUENTES, 1997.

negociación, como cargadores independientes o socios de algún mercader sevillano, se trasladaban al puerto de Veracruz a la llegada de las flotas para comprar las mercancías, o establecían compañías para comerciar con la Península, evitando la intermediación de los mercaderes sevillanos.

Como encomenderos, los mercaderes novohispanos no arriesgaban capital y percibían una comisión sobre la comercialización del producto, que fue bajando, a juzgar por los testimonios encontrados, del 7 u 8% hacia mediados del siglo⁷⁴ a un 4% para las últimas décadas del siglo XVI⁷⁵. Esta actividad, además, permitía a los mercaderes novohispanos utilizar las redes establecidas con sus pares sevillanos y consignarles cantidades de dinero y géneros para que le remitiesen el importe en mercancías para negociarlas por su cuenta. En 1582, por ejemplo, el mercader Juan Pérez de Rivera recibió mercancías que vendió en el Virreinato por 12.540 pesos. De ellas, 11.405 pesos (91%) correspondían a encomiendas de mercaderes sevillanos, y 1.075 pesos (9%) a un cargamento que recibió por cuenta propia.

En las mercancías que vendió como encomendero⁷⁶, estaba asociado con otro mercader capitalino, Martín de Salinas, y su encomienda se fijó en el 4% sobre el precio de venta del producto en Nueva España, lo que les habría dejado unos beneficios de 456 pesos (228 pesos a cada uno de los socios).

Cuando comerciaban por su cuenta, a no ser que se desplazaran a Sevilla para comprar las mercancías, los novohispanos enviaban dinero, plata, o algunos géneros (grana, cueros, o seda procedente de Filipinas), que el mercader sevillano les remitía empleados en los géneros y productos que solicitaran. En estos cargamentos, hasta donde llegan las evidencias encontradas, además del costo de las mercancías en la plaza sevillana, se incluían también los costos de embalaje, tras-

⁷⁴ MERCADO, 1977, p. 137.

⁷⁵ El porcentaje se fijaba sobre el precio bruto de la venta en la Nueva España. En 1590, las mercancías que recibió el mercader Cristóbal Rodríguez de Soto, avecindado en México, como encomendero de los cargadores sevillanos Jáuregui, la comisión se calculó sobre el importe de su venta en el Virreinato. Los costos de transporte del cargamento de Veracruz a la ciudad de México, los fletes de mar y tierra, otros impuestos y derechos, que, en este caso, ascendieron a 169 pesos, corrieron por cuenta del mercader sevillano: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3353, ff. (567/569v), 24 de noviembre de 1590. Para las últimas décadas del siglo XVI, la encomienda en Sevilla era también del 4%, y se calculaba sobre el precio de las mercancías, así como costos de embalaje y flete hasta su embarque en Sanlúcar y derechos que se pagaban en la Península Ibérica. Los fletes de mar y costas en Nueva España se pagaban en el Virreinato: *Ibidem*, vol. 3352, 3 de marzo de 1583, ff. (140v/143). En 1571, la encomienda por llevar dinero a Castilla era de un 3%, y si éste se empleaba en Castilla en mercancías para remitir a Nueva España, un 2% adicional: AGNCM, Antonio Alonso, 22 de abril de 1571, ff. 78v/79v (182v/183v) y 20 de marzo de 1578, ff. 113v/114. En las cobranzas, dependiendo de su dificultad, el porcentaje se incrementaba. En las otras rutas mercantiles, los porcentajes eran similares. En 1580, por ejemplo, se otorgó un poder para cobrar una herencia en el virreinato peruano, con una comisión del 7% sobre lo cobrado. La cantidad restante debía emplearse en cacao y remitirse a Nueva España, percibiendo el encomendero un 5% adicional: *Ibidem*, ff. 1045/1046, 29 de octubre de 1580. En 1581, para cobranzas de varias deudas en Guatemala, el porcentaje era de un 5%: *Ibidem*, 17 de mayo de 1581, ff. 603v/604v.

⁷⁶ AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3352.

lado al puerto y los diversos impuestos que gravaban las mercancías y se pagaban en la Península, además de la encomienda o comisión del mercader sevillano, que para fines del siglo XVI, se situaba en el 4%, y el porcentaje del corredor si se habían requerido sus servicios (alrededor del 0,5%). En el cargamento que recibió el mercader Juan Pérez de Rivera en 1583, por su cuenta, y que le remitían desde Sevilla los hermanos Jáuregui, el valor de las mercancías y las costas de su embalaje y traslado a Sanlúcar habían ascendido a 652 pesos. A esta cantidad se le sumaron los derechos de registros, averías, avalúo, corretaje, que dio una cantidad de 698 pesos, y el 4% de la encomienda del mercader sevillano (28 pesos). El novohispano vendió el cargamento en marzo de 1583 a otro mercader de la capital, Andrés de la Rosa, en 1.075 pesos, y se pactó que el comprador debía cubrir los fletes de mar y tierra y encomienda de Veracruz, que no se desglosaron. Las ganancias para el mercader novohispano, en la operación, fueron de 349 pesos⁷⁷.

Como vemos, en estas operaciones el margen de beneficios era elevado. Si comparamos las ventas que efectuó Juan Pérez de Rivera como encomendero y por cuenta propia, observamos que en el primer caso su beneficio neto ascendió a 228 pesos (recuérdese que tuvo que repartir la comisión con su socio) y a 349 pesos en el segundo⁷⁸.

Nos consta que entre los mercaderes que suscribieron la fundación del Consulado a principios de los sesenta, Diego Agúndez y Juan Alonso Caballero comerciaron por cuenta propia, y entre los electores del Consulado de 1594, Juan Rodríguez de León, Juan Pardo Agüero, Alonso Merino, Salvador de Baeza, Cristóbal Rodríguez de Soto, Diego Hurtado de Peñalosa, Álvaro Rodríguez de Figueroa, Baltasar Rodríguez de los Ríos y Cristóbal Rodríguez de Soto recibieron en la última década del siglo XVI mercancías por su cuenta. En estas fechas, también se consignaron mercancías para que las beneficiaran a su riesgo a Juan Pérez de Rivera, Bartolomé González Zahinos, Pedro de la Palma, Francisco de Cebreros, Bartolomé López, Diego López de Flandes, Francisco Rosales, Bartolomé Cano, Diego Cano, Rodrigo Pacho, Luis Pacho y Diego López de Loes, importantes comerciantes de la capital⁷⁹.

Bajo el régimen de compañía, las condiciones cambiaban de un contrato a otro, dependiendo del capital que aportasen los socios, pero los beneficios y los riesgos eran más elevados que en el caso de la encomienda. Entre los suscriptores de la fundación del Consulado en los años sesenta, Diego de Aldana participaba en una sociedad con su cuñado Hernán Vázquez; Alonso Ballesteros y Melchor Valdés estaban asociados con el mercader sevillano Gonzalo Ruiz; Juan

⁷⁷ AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3352, 3 de marzo de 1583, ff. (140v/143).

⁷⁸ En 1578, el mercader capitalino Alonso Franco quien había enviado 1,400 pesos para que en Sevilla se lo empleasen en mercancías, cedía la cantidad e intereses a Andrés Pérez para acabar de pagar unas casas. Calculaba un beneficio neto en la operación, al desembarco de las mercancías en Veracruz, de 20%. A este porcentaje habría que añadir el resultante de la comercialización de las mercancías: AGNCM, Antonio Alonso, ff. 74/74v, 8 de marzo de 1578.

⁷⁹ Fuentes: Véase nota número 67 y GARCÍA FUENTES, 1997.

de Cuenca, con el sevillano Gonzalo Rodríguez Cerezo; Alonso Ramos, con el sevillano García de León, y Miguel Rodríguez de Acevedo junto con otros novohispanos tenía formada una sociedad con el sevillano Juan de Guzmán⁸⁰. Sin duda, las compañías más importantes en las que participaron los comerciantes novohispanos suscriptores del consulado era la formada por Andrés de Loya con los Jorge, quien firmó varias compañías entre 1544-1567, a juzgar por Lorenzo Sanz, las más importantes de su época. Hacia 1560, Andrés de Loya y Miguel Rodríguez de Acevedo eran los principales importadores de esclavos negros⁸¹.

En años posteriores, Antonio de Espejo a principios de los setenta tenía sociedad con López de Granada, y entre los electores del Consulado de 1594, sabemos que Diego López Montalbán tenía sociedad con su hermano Esteban López en Sevilla, y Domingo Hernández, Diego Matías de Vera, Juan de Inarra y Andrés de Hervás también participan en compañías con mercaderes sevillanos⁸².

Los mercaderes novohispanos también compraban mercancías de otros mayoristas del Virreinato. En 1584, por ejemplo, el mercader Francisco López de los Olivos compró al mercader Pedro de la Barrera, ambos avecindados en México un cargamento, en el que se incluían diversos tipos de telas, ropa, hilos y cuerdas, comprometiéndose a pagar el 42,5% sobre el costo y costas de las mercancías en la Península, además de la encomienda del mercader sevillano (4%). La operación ascendió a 1.746 pesos⁸³. Otros formaban compañías. Por ejemplo, en 1590, los mercaderes Alonso Ortiz García y Baltasar de Fuenlabrada se asociaron para comprar mercancías en Veracruz, a la llegada de la flota y venderlas en el Virreinato. El primero invirtió 2.000 pesos y el segundo, 3.000. De la negociación se encargaría Alonso Ortiz y las ganancias se repartirían por partes iguales. En marzo de 1591, modificaron el convenio. Las mercancías compradas y el beneficio que resultase de su venta, quedaban para Alonso Ortiz quien, a cambio, le pagaría a Baltasar de Fuenlabrada 4.000 pesos (3.000 pesos de su participación y 1.000 pesos netos de ganancias) en diciembre de ese año. El beneficio de la operación, a juzgar por estos datos, lo calculaban en alrededor del 33%⁸⁴.

Otra posibilidad, aunque a juzgar por nuestros registros no fue muy utilizada, consistía en establecer una compañía, en la que un socio se desplazaba a Sevilla y el otro permanecía en México, y evitaban la intermediación de los mercaderes sevillanos. En abril de 1563, por ejemplo, los mercaderes Baltasar de Monleón y Antonio Pérez de Salas, avecindados en la Ciudad de México, establecieron una compañía para tratar con productos de Castilla. Antonio Pérez se trasladaría a Sevilla, donde fijaría su residencia durante cuatro años. Además de

⁸⁰ Fuentes: Véase nota número 67 y LORENZO, 1979, tomo I.

⁸¹ LORENZO, 1977 tomo I, p. 292; O'GORMAN, 1970, acta 2541.

⁸² Fuentes: véase nota número 67 y GARCÍA FUENTES, 1997.

⁸³ AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3352, 27 de octubre de 1584, ff. (831/832).

⁸⁴ AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3353, ff. (581/583) 21 de marzo de 1591.

cubrir su pasaje, aportaba a la sociedad 1.500 pesos, y su socio, 1.800⁸⁵. Los 3.300 pesos que constituían la inversión inicial de la compañía⁸⁶ se emplearían en Sevilla en vino o en otras mercancías, que Antonio Pérez enviaría a su compañero a Nueva España, quien se encargaría de su venta en el Virreinato y de remitir el importe a su socio para volverlo a invertir. Para aumentar la capacidad de la empresa, los dos socios se facultaban para obtener mercancías o dinero a crédito, que, en Sevilla no debían exceder los 6.000 pesos por flota. Además, el socio residente en México podría enviar, por su cuenta, cantidades de dinero para que su compañero se lo emplease en Sevilla, sin cobrarle comisión. La sociedad se ocuparía también de comisiones o encomiendas de comerciantes sevillanos o novohispanos que desearan mantener correspondencia mercantil con la otra plaza. Al término de la sociedad, los beneficios se repartirían a medias⁸⁷.

Como podemos ver, los comerciantes novohispanos diversificaron su participación en el comercio trasatlántico, actuando simultáneamente como encomenderos, socios y cargadores independientes.

El esquema del comercio trasatlántico se repite en el comercio intercolonial, si bien en estas rutas eran los grandes mercaderes de la Ciudad de México los que enviaban a sus socios y encomenderos a las otras localidades, ofreciéndoles en el caso de las compañías una participación en los beneficios, y como encomenderos una comisión sobre la venta del producto, en condiciones similares a las del tráfico trasatlántico⁸⁸.

5. LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS MERCANCÍAS

Como se señaló, los grandes comerciantes de la Ciudad de México obtenían los productos de importación al por mayor, y los iban distribuyendo a otros comerciantes del Virreinato, aunque en sus propias tiendas despachaban los productos del exterior y de la tierra. Para ello se auxiliaban de familiares⁸⁹ y de una clientela de comerciantes de menor giro, a los que suministraban a crédito las

⁸⁵ Antonio Pérez se trasladaría a Sevilla en la flota de ese año. Su compañero le remitiría los 1.800 pesos de oro común en la siguiente flota (1564).

⁸⁶ Los socios podían aumentar la inversión, en la misma proporción, es decir el puesto del socio que residía en México sería un 20% superior a la de su compañero. Además, ambos mercaderes se podrían auxiliar de un mozo para el despacho de las mercancías. Su salario correría a costa de la compañía.

⁸⁷ AGNCM, Antonio Alonso, 18 de abril de 1563, ff. 286/290v (419/428).

⁸⁸ Véanse, por ejemplo, las compañías para comerciar con Perú: MILLARES, 1946, vol. II, doc. 2074-2077, de 29 de noviembre de 1536; con Guatemala: *Ibidem*, doc. 2478, 14 de enero de 1538; y Filipinas: AGNM, Andrés Moreno, vol. 2463, ff. 2/5v, 4 de enero de 1593. En los tres casos el socio de la Ciudad de México aportó el capital y los consocios que se desplazaban recibirían la mitad de los beneficios.

⁸⁹ A título de ejemplo, al mercader Juan Pérez le auxiliaba su hijo en sus empresas mercantiles y tenía sociedad con un hermano en una tienda en Zacatecas: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3355, ff. (352v/367v).

mercancías o les ofrecían algún tipo de apoyo para conseguirlas⁹⁰. Si el volumen de la negociación en una localidad era elevado, como sucedía con los reales de minas, formaban compañías. El gran mercader efectuaba la inversión y proporcionaba a su socio las mercancías, quien se encargaba de su venta y distribución, en general —descontada la inversión inicial—, con un reparto equitativo de los beneficios⁹¹, o buscaban convenios «en exclusiva», especialmente con mineros⁹². Otra variante consistía en proporcionar las mercancías a algún tratante o viandante y ofrecerle, por su trabajo, una comisión o porcentaje⁹³, y lo más común, suministrar a crédito las mercancías a otros mercaderes y tratantes⁹⁴ y ofrecerles facilidades de pago para saldar el importe, fijando un plazo lo suficientemente generoso para permitirles saldar el adeudo con la propia comercialización de las mercancías⁹⁵.

Por ejemplo, el mercader Felipe de Mur, avecindado en la Ciudad de México se dedicaba al comercio del cacao⁹⁶. En esta empresa estaba asociado con doña Beatriz de León, para esos años ya viuda del licenciado Ledesma, sin conocer los términos del convenio que celebraron. Probablemente doña Beatriz se limitó a aportar capital a la empresa, a cambio de una participación en los riesgos y beneficios. Por los registros obtenidos, obtenían las mercancías de mayoristas del Virreinato. Además, de comerciar en la Ciudad de México, Felipe de Mur estableció una compañía en una tienda en Xochimilco, con un vecino de esa localidad para vender mercancías. Felipe de Mur efectuó la inversión, que ascendió a 1.500 pesos, empleados en vino, cacao y «otras cosas» que su socio se encargaría en vender, con un reparto equitativo en los beneficios.

Entre 1582-1583 ha quedado registro de 39 operaciones en las que Felipe de Mur y doña Beatriz vendieron 233 cargas de cacao y de una compra a crédito de un cargamento de 111 cargas, por valor de 2.664 pesos, del mercader capitalino Bartolomé González Zahinos, quien comerciaba también con artículos de ultramar. En la operación obtuvieron el cacao a 24 pesos la carga y deberían saldar su

⁹⁰ Véase, por ejemplo: AGNCM, Antonio Alonso, 2 de abril de 1571, ff. 61/63v (165/167v).

⁹¹ Véanse, por ejemplo, las compañías que tenían establecidas en las últimas décadas de la centuria Juan Pérez de Rivera, con su hermano Diego; y en 1600, Juan Ruiz con Hernando Covarrubias, avecindado en Zacatecas. Los capitalinos aportaron el capital y obtendrían la mitad de los beneficios: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3357.

⁹² Véase, por ejemplo, el poder que otorgó el mercader Gregorio de Ortega a su hermano para negociar con mineros de San Luis Potosí u otros distritos mineros la compra de plata, que el mercader pagaría en la ciudad de México, y enviaría reales, mercaderías u otras cosas a las minas, sin percibir ninguna encomienda: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3353, 23 de junio de 1603, ff. (79/81v).

⁹³ AGNCM, Histogramas de Melchor Hurtado, núm. 11, 7 de febrero de 1572.

⁹⁴ Véase, por ejemplo, AGNCM, Antonio Alonso, 4 de noviembre de 1563, ff. 255/256v (355/358); 10 de noviembre de 1563, f. 427 (665).

⁹⁵ En 1576, por ejemplo, el carretero Antón García Redondo obtuvo a crédito del mercader capitalino Pedro Xuárez, 10 cargas de cacao, que pagaría cuando regresase de las minas de Zacatecas, lugar al que partía con sus carros: AGNCM, Antonio Alonso, 15 de agosto de 1576, ff. 1452/1452v.

⁹⁶ Comerciaba también con algunos productos de Castilla y de Filipinas. Llegó a comprar ocho mulas con sus aparejos de carga, probablemente para utilizarlas en el transporte de sus mercancías. Sus actividades mercantiles se han reconstruido a partir de: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, vol. 3352.

importe ocho meses más tarde. Ellos despacharon la mercancía al por mayor, aunque por volúmenes inferiores (desde 1 a 28 cargas, en la mayoría de las operaciones, entre 2 y 4), a un precio que osciló entre 25 y 26 pesos la carga. Como se observa, el precio al que adquirieron la mercancía fue más bajo que al que la vendían, lo que les dejaba una ganancia en torno al 5% y con la posibilidad, además, por los plazos pactados, de saldar el adeudo con la propia venta del producto.

De ahí que para las últimas décadas del siglo XVI, el comercio presentase una estructura piramidal. En la cúspide se situaban los grandes comerciantes que controlaban el comercio con el exterior, el tráfico de la plata y los medios de pago existentes. Su liquidez les permitía comprar los productos al por mayor y controlar su distribución en el Virreinato.

Aquellos que se dedicaban al comercio y no tenían los posibles ni la liquidez suficientes para obtener directamente las mercancías de importación, las obtenían a crédito de los mayoristas, como hemos visto en el caso de Felipe de Mur y, aunque el precio fuese más elevado, la diferencia entre los precios al por mayor y al por menor, en que en cada escalón de la contratación se recargaba el precio del producto, rebajaba pero no comprometía el margen de beneficios,⁹⁷ a la vez, que al operar sobre al base del crédito, les permitía adquirir y, en consecuencia, despachar mayor volumen de mercancías, en otras palabras, elevar su giro y, por tanto, las ganancias.

En menor escala, utilizaron las mismas estrategias que los grandes mercaderes. Para hacerse de un capital inicial se asociaron en régimen de compañía con otros comerciantes o inversionistas, se encargaron de la comercialización de los productos, muchas veces sin efectuar ninguna inversión inicial de capital, actividad que les proporcionó entre un tercio y la mitad de los beneficios⁹⁸. Buscaron el apoyo de otros comerciantes establecidos que les ofreciesen algún tipo de avío o les proporcionasen a crédito las mercancías que despacharían⁹⁹.

⁹⁷ En las fuentes consultadas, las operaciones registradas son al por mayor, pero la información recabada permite señalar que la diferencia entre precios al mayoreo y al menudeo superaba, cuando menos, el 20% y 33%.

⁹⁸ En 1538, el sastre Juan Villarte entregó a Francisco y a Miguel Jerónimo Barahona mercancías por valor de 681 pesos, que los dos últimos venderían en la provincia de Guatemala y, con su producto, adquirirían cacao u «otras cosas», para su venta en México. Juan recibiría la mitad de los beneficios y sus consocios, la otra mitad: MILLARES, 1946, vol. II, doc. 2478. En 1563, el sillero Diego de Medina entregó al tratante Diego Sánchez Cuadrado, ocho caballos, vino y mercancías por valor de 350 pesos, que este último vendería en las minas de Zacatecas, y le encargaba el cobro de varias deudas, que sumaban alrededor de 2.000 pesos. El tratante percibiría la tercera parte de los beneficios de la venta y rendiría cuenta de la operación en seis meses: AGNCM, Antonio Alonso, 28 de julio de 1563, ff. 332/333 (515/517).

⁹⁹ En 1578, por ejemplo, Juan de Mesa, quien habitaba en el río de Alvarado, recibió del tratante de pescado Blas de Dragó, avecindado en México, 200 pesos, que le entregaría en pescado en 40 días. Éste realizó convenios similares con Gaspar Alonso, avecindado en México, 200 pesos, que le entregaría en pescado en 40 días. Éste realizó convenios similares con Gaspar Alonso, avecindado en Veracruz: AGNCM, Antonio Alonso, 17 de junio de 1578, ff. 231/232, y 16 de agosto de 1578, ff. 233v/234.

En conclusión, a lo largo del quinientos, se fue conformando en la Ciudad de México un poderoso grupo mercantil, que fincó su riqueza en los beneficios que obtuvo de la importación de productos del exterior y su distribución en el interior del espacio virreinal, y en sus inversiones directas o mediante créditos y avíos a otros sectores productivos. La mayoría de los grandes mercaderes eran peninsulares e iniciaron sus carreras en el comercio trasatlántico, actividad que les permitió hacerse de un capital que pudieron invertir por su cuenta, en el comercio interno e intercolonial y en otras empresas.

Desde mediados de siglo, la activación de la economía virreinal, ofreció muchas posibilidades de enriquecimiento y los comerciantes supieron aprovecharlas. Desde 1560 los grandes comerciantes con vecindad en la Ciudad de México solicitaron la fundación de un Consulado, que se haría realidad en 1592. Para entonces, los grandes comerciantes de la capital se encontraban entre los personajes más ricos del Virreinato, gozaban de una gran liquidez, acaparaban los productos del exterior y estaban presentes en las principales rutas comerciales.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGI Archivo General de Indias (Sevilla)
 AGNM Archivo General de la Nación (México)
 AGNCM Archivo General de Notarías de la Ciudad de México

Actas del Cabildo de la ciudad de México

1893-1898 México. Imprenta y Librería de Aguilar e Hijos.

ALTMAN, Ida

1991 «Spanish Society in Mexico City After the Conquest». *Hispanic American Historical Review*. Durham. vol. 71, n.º 3, pp. 413-445.

ARCILA FARÍAS, Eduardo

1975 *Comercio entre México y Venezuela en los siglos XVI y XVII*. México. Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

ASSADOURIAN, Carlos Sempat

1983 *El sistema de la economía colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico*. México. Nueva Imagen.

BAKEWELL, P. J.

1984 *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1770)*. México. Fondo de Cultura Económica [1ª ed. en inglés, 1971].

BERMÚDEZ PLATA, Cristóbal

1942-1946 *Catálogo de pasajeros a Indias durante los siglos XVI, XVII y XVIII*. Sevilla. Imprenta Editorial de la Gaviria. volúmenes 2 y 3.

BORAH, Woodrow

1954 *Early colonial trade and navigation between Mexico and Peru*. Berkeley and Los Angeles. University of California Press [Ibero-Americana: 38].

BOYD-BOWMAN, Peter

1970 «Otro inventario de mercancías del siglo XVI». *Historia Mexicana*. México. vol. XX, n.º 1 (77), julio-septiembre, pp. 92-118.

Catálogo de los fondos americanos del Archivo de Protocolos de Sevilla

- 1930 Madrid. Publicaciones del Instituto Hispano-Cubano de Historia de América (Sevilla). 3 tomos.
- CHAUNU, Pierre
- 1960 «Veracruz en la segunda mitad del siglo XVI y primera mitad del siglo XVII». *Historia Mexicana*. México. vol. IX, n.º 4 (abril-junio), pp. 521-557.
- 1976 *Las Filipinas y el Pacífico de los Ibéricos, siglos XVI, XVII, XVIII*. México. Instituto Mexicano de Comercio Exterior [1ª edición en francés, 1960 y 1966].
- y Huguette CHAUNU
- 1955-1957 *Seville et L'Atlantique (1504-1650)*. París. SEVPEN. 8 volúmenes.
- CHEVALIER, François
- 1943 «Les cargaisons des flottes de la Nouvelle-Espagne vers 1600». *Revista de Indias*. Madrid. vol. 12, pp. 323-330.
- Documentos americanos del Archivo de Protocolos de Sevilla*
- 1935 Madrid. Tipografía de Archivos Olózaga. Tomo I.
- ENCINAS, Diego de
- 1945 *Cedulario indiano* (reproducción facsímil de la edición de 1596; estudio e índices de Alfonso GARCÍA GALLO). Madrid. Ediciones Cultura Hispánica. 4 tomos.
- ENCISO CONTRERAS, José
- 1994 «Mercado del vino, mercaderes y fraude de la sisa en Zacatecas (1583-1584)». *Estudios de Historia Novohispana*. México. n.º 14, pp. 9-37.
- GARCÍA FUENTES, Lutgardo
- 1997 *Los peruleros y el comercio de Sevilla con las Indias, 1580-1630*. Sevilla. Universidad de Sevilla.
- GIL BLANCO, Emilio
- 1996 «Aportaciones al estudio del comercio novohispano con el Caribe en el siglo XVII: El intercambio comercial de Veracruz con la isla de Cuba». *Estudios de Historia Social y Económica de América*. Alcalá de Henares. n.º 13, pp. 379-390.
- GÓMEZ DE CERVANTES, Gonzalo
- 1944 *La vida económica y social de la Nueva España al finalizar el siglo XVI* (prólogo y notas de Alberto María Carreño). México. Porrúa.
- Instrucciones y memorias de los virreyes novohispanos*
- 1991 (Estudio preliminar, coordinación, bibliografía y notas de Ernesto de la Torre Villar. Compilación e índices de Ramiro Navarro de Anda). México. Porrúa (101). Tomo I.
- HARING, Clarence H.
- 1984 *Comercio y navegación entre España y las Indias en la época de los Habsburgos*. México. Fondo de Cultura Económica [1ª ed. en inglés, 1918].
- HOBERMAN, Louisa Schell
- 1991 *Mexico's Merchant Elite 1590-1660: Silver, State and Society*. Durham. Duke University Press.
- LANG, M. F.
- 1977 *El monopolio estatal del mercurio en el México colonial (1550-1710)*. México. Fondo de Cultura Económica.
- LOHMANN VILLENA, Guillermo
- 1968 *Les Espinosa, une famille d'hommes d'affaires en Espagne et aux Indes à l'époque de la colonisation*. Paris. S.E.V.P.E.N.

- LORENZO SANZ, Eufemio
1979 *Comercio de España con América en la época de Felipe II*. Valladolid. Institución Cultural Simancas. 2 tomos.
- MARTÍNEZ LÓPEZ-CANO, María del Pilar
2001 *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, siglo XVI*. México. Universidad Nacional Autónoma de México.
- MERCADO, Tomás de
1977 *Suma de Tratos y Contratos* (edición a cargo de Nicolás Sánchez Albornoz). Madrid. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda. 2 volúmenes [1ª ed. 1569; 2ª edición corregida y aumentada, 1571].
- MILLARES CARLO, A. y J. I. MANTECÓN
1945-1946 *Índice y extractos de los protocolos del Archivo de Notarías de México, D. F.* México. El Colegio de México. 2 volúmenes.
- MOTA Y ESCOBAR, Alonso de la
1973 «Descripción Geográfica de los Reinos de Nueva Galicia, Nueva Vizcaya y Nuevo León», en *Testimonios de Guadalajara*. México. Universidad Nacional Autónoma de México.
- O'GORMAN, Edmundo (con la colaboración de Salvador NOVO)
1970 *Guía de las Actas del Cabildo de la ciudad de México. siglo XVI*. México. Fondo de Cultura Económica.
- OTTE, Enrique
1968 «Mercaderes burgaleses en los inicios del comercio con México», *Historia Mexicana*. México. vol. XVIII, n.º 69, pp. 108-144 y n.º 70, pp. 258-285.
- PASO Y TRONCOSO, Francisco del
1939-1940 *Epistolario de la Nueva España 1505-1818*. México. Antigua Librería Robredo de José Porrúa e Hijos. 12 volúmenes.
- PÉREZ CASTILLO, Reyna
1994 *Catálogo de la escribanía de Antonio de Villalobos, 1580-1603*. México. Universidad Nacional Autónoma de México. Tesina de Licenciatura.
- PÉREZ HERRERO, Pedro
1987 «La estructura comercial del Caribe en la segunda mitad del siglo XVI». *Revista de Indias*. Madrid. vol. XLVII, n.º 181, pp. 777-810.
- PIKE, Ruth
1975 *Aristócratas y comerciantes. La sociedad sevillana del siglo XVI*. Barcelona. Ariel.
- RIVEREND BRUSONE, Julio
1954 «Relaciones entre Nueva España y Cuba (1518-1820). *Revista de Historia de América*. México. n.º 37-38, (enero-diciembre), pp. 45-108.
- ROMERO FRIZZI, Ma. de Los Ángeles
1990 *Economía y vida de los españoles en la Mixteca Alta: 1519-1720*. México. Instituto Nacional de Antropología e Historia, Gobierno del Estado de Oaxaca (Colección regiones de México).
- RUIZ RIVERA, Julián B. y Manuela Cristina GARCÍA BERNAL
1992 *Cargadores a Indias*. Madrid. Mapfre (Colección Relaciones entre España y América).
- SALES COLÍN, Ostwald
1996 «El movimiento portuario de Acapulco: un intento de aproximación (1626-1654)». *Revista Complutense de Historia de América*. Madrid. n.º 22, pp. 97-119.

SMITH, Robert y José RAMÍREZ FLORES

1976 *Los consulados de comerciantes de Nueva España*. México. Instituto del Comercio Exterior.

STUDNICKI-GIZBERT, Daviken

2000 «From Agents to Consulado: Comercial Networks in Colonial Mexico, 1520-1590 and Beyond». *Anuario de Estudios Americanos*. Sevilla. vol. LVII, n.º 1, pp. 41-68.

VALLE PAVÓN, Guillermina del

1997 *El Consulado de comerciantes de la ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827*. México. Tesis de Doctorado. El Colegio de México.

1999 «Los privilegios corporativos del Consulado de Comerciantes de la ciudad de México». *Historia y Grafía*. México. n.º 13, pp. 203-223.

2002 «Expansión de la economía mercantil y creación del Consulado de México». *Historia Mexicana*. México. vol. LI, n.º 3, (enero-marzo), pp. 517-557.

YUSTE LÓPEZ, Carmen

1984 *El comercio de la Nueva España con Filipinas 1590-1785*. México. Instituto Nacional de Antropología e Historia (Colección Científica).